

# Les dangers de vendre soi-même sa maison

## Aucun filtrage préalable des acheteurs en perspective.

Règle générale, vous ne connaîtrez pas l'art de filtrer au préalable les clients en perspective, à savoir les questions que vous pourriez leur demander au téléphone. Par conséquent, vous perdriez votre temps à parler au téléphone ou à faire visiter la maison à des personnes qui ne sont pas intéressés et ne seront jamais vos clients sérieux. Vous pourriez également finir par accepter une offre d'une personne qui n'obtiendrait probablement pas le financement nécessaire ou qui demanderait des délais raisonnables, avant d'enlever les conditions d'acheteur, conditions qui vous empêcheraient effectivement de vendre votre propriété pendant un certain temps.

## Le prix offert n'est pas nécessairement le meilleur.

Vous pourriez croire que l'offre reçue d'un acheteur éventuels, voire tout acheteur, est la meilleure offre possible et par conséquent vous l'accepteriez. Or il est possible que ce prix ne soit pas du tout le meilleur auquel vous pourriez vous attendre. Le prix initial demandé pourrait être trop bas ou trop haut, il pourrait être basé sur vos émotions ou vos besoins, au lieu de la réalité; il se pourrait que vous ayez reçu une offre ridiculement basse d'un acheteur en perspective, offre que ce dernier ne s'attendait pas à voir acceptée, mais qui visait à réduire vos attentes, il se peut que vous manquiez d'expérience dans l'art de négocier ou vous pourriez vous retrouver devant un acheteur en perspective habile dans l'art de conclure.

## Manque d'habilité dans l'art de négocier.

C'est ce que nous avons mentionné au point précédent. Il est possible que vous manquiez d'habilité dans l'art de négocier ou de vendre et que vous vous sentiez mal à l'aise ou tendu dans une situation de négociation. Par conséquent, le prix et les conditions que vous acceptez éventuellement pourrait ne pas être aussi attrayants qu'ils auraient pu l'être.

L'acheteur demande un rabais égal au prix de la commission que vous auriez eu à payer.

Il arrive souvent qu'un acheteur en perspective détermine la juste valeur marchande et qu'il demande ensuite un rabais équivalent à la commission immobilière que vous vous êtes épargnée. La raison principale qui attire les acheteurs en perspective aux ventes privées est la possibilité de conclure une meilleure transaction que si la propriété était inscrite auprès d'un agent

immobilier, à cause de la commission qui autrement serait incluse dans le prix demandé. La raison principale pour laquelle vous vendez votre maison vous-même est la possibilité de vous épargner la commission complète que vous auriez à payer. Et voilà où se situe le problème. Il est possible d'en arriver à une situation de compromis où le prix serait réduit d'avantage d'un pourcentage de la commission épargnée. Encore ici, en pratique, il est souvent illusoire de penser que vous épargneriez le plein montant ou même une partie substantielle de la commission. Ne vous passerait-il pas par la tête que peut-être que vous auriez mieux réussi la vente si vous aviez inscrit votre maison auprès d'un agent immobilier?

## Il est difficile de vendre dans un marché visant l'acheteur.

L'acheteur de ce genre de marché est très bien renseigné au sujet des prix; il négocie de manière ferme parce qu'il cherche à conclure le meilleur marché possible, et il peut se permettre d'attendre d'avoir établi des comparaisons du marché avant de choisir. Vous êtes à un désavantage si vous n'obtenez pas le maximum de diffusion possible et si vous n'utilisez pas tous les moyens de négociation et de vente à votre portée. Vous pourriez voir le prix de votre maison baisser d'avantage dans un marché au ralenti à cause d'un excédent de maisons à vendre sur le marché, d'une demande trop faible ou d'une diffusion restreinte.

Comme vous le voyez, il y a des avantages certains à utiliser les services et les compétences d'un agent immobilier professionnel chevronné. Bien sûr, il y a des exceptions dans certaines situations où vous décidez de vendre vous-même votre maison, mais assurez-vous d'être au courant des inconvénients possibles. La grande majorité des propriétaires et des investisseurs en immobilier sont au courant des avantages d'utiliser un agent immobilier, et c'est donc ce qu'ils font, qu'il s'agisse de la vente ou de l'achat d'un bien immobilier.

1994, Douglas A. Gray, LL.B.

*Douglas A. Gray, LL.B. est un avocat spécialisé en droit immobilier qui vient de prendre sa retraite et qui réside à Vancouver ; il est une autorité canadienne reconnue dans le domaine de la formation en immobilier. Il est orateur, journaliste de l'immobilier, Syndiqué à l'échelle nationale et l'auteur de douze succès de bibliothèque dont « Home Buying Made Easy; Mortgages Made Easy; Condo-Buying Made Easy; et Making Money in Real Estate, publiés par la maison McGraw-Hill Ryerson.*

## Équipe **Bergeron Tremblay**

1132, rue Baron, St-Agapit, G0S 1Z0

Tél.: (418) 657-5576



**Martine Tremblay**

**Marcel Bergeron**

**Vicky Guimond**

*Vos agents immobiliers affiliés pour la Rive-Sud*

**ROYAL LEPAGE**  
**Inter-Québec**  
Courtier immobilier agréé  
franchisé indépendant et autonome de Royal LePage